



DEUTZ

Geschäftszahlen H1 2024

—
8. August 2024

160
YEARS



Disclaimer



Alle Zahlenangaben in dieser Präsentation beziehen sich auf fortgeführte Aktivitäten, sofern nichts anderes angegeben ist.

Die Angaben in diesem Dokument beruhen auf den zum Erstellungszeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen. Insoweit besteht das Risiko und die Unsicherheit, dass tatsächliche Ergebnisse von vorausschauenden Aussagen abweichen. Zu solchen Abweichungen können Veränderungen der politischen, wirtschaftlichen und geschäftlichen Rahmenbedingungen, Verringerungen des technologischen Vorsprungs von DEUTZ-Produkten und Verschiebungen der Wettbewerbssituation, Einflüsse von Zins- und Währungsentwicklungen, Preisentwicklungen bei Zulieferteilen sowie sonstige zum Erstellungszeitpunkt dieses Dokuments nicht erkannte Risiken und Unwägbarkeiten führen.

Eine Korrektur dieses Dokuments im Hinblick auf vorausschauende Aussagen erfolgt nicht.



Überblick H1 2024 & Update zu strategischen Initiativen

Dr. Sebastian C. Schulte

DEUTZ zeigt sich in H1 2024 widerstandsfähig in einem Umfeld, das von der schwachen Nachfrage wichtiger Branchen geprägt ist



Auftragseingang

791 Mio. €

Insgesamt -18,1% zum Vorjahreszeitraum aufgrund schwacher Aufträge aus Bau und Landwirtschaft – abgefedert durch **gestiegene Serviceaufträge (+6,5%)**

Umsatz

876 Mio. €

-12,6% zum Vorjahreszeitraum und damit deutlich geringer als der Absatzrückgang bei Motoren (-18,9%); **Umsatzanteil des Servicegeschäfts** steigt um 5,2 Prozentpunkte auf **rund 29%**

EBIT-Rendite¹

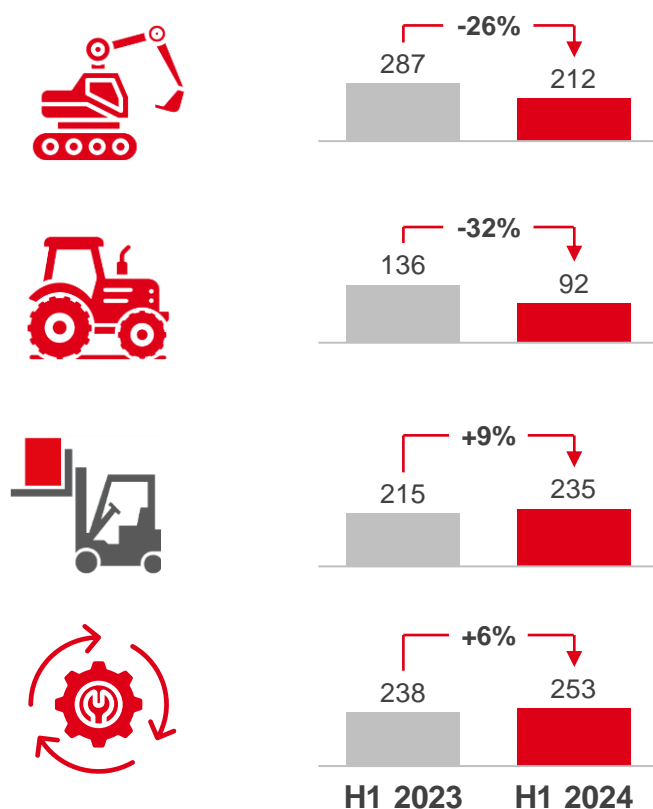
5,7%

Geschäft zeigt **verbesserte Widerstandsfähigkeit** gegenüber schwierigem wirtschaftlichen Umfeld; **Marge deutlich im Rahmen der Prognose**

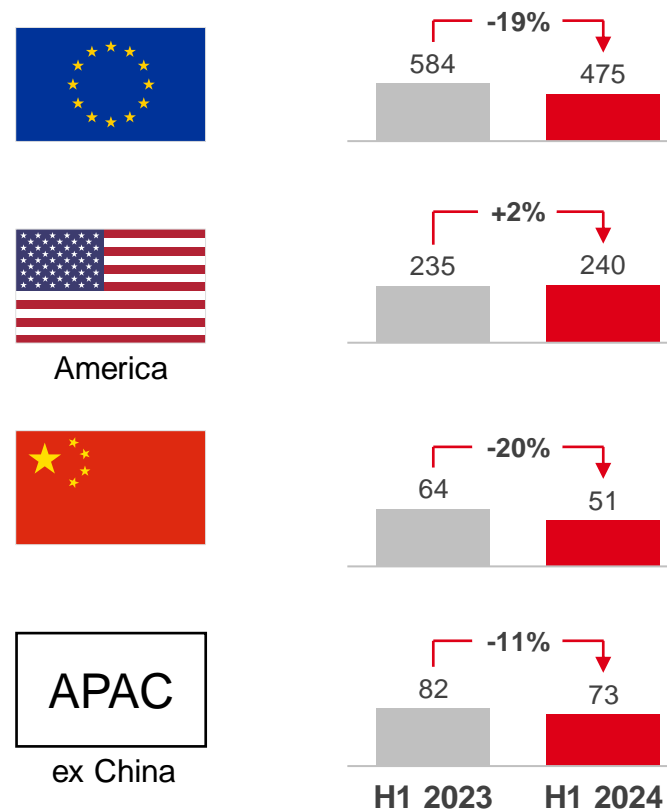
Die Kernmärkte sind im Zyklus weiterhin uneinheitlich – die USA zeigen erneut Stärke



Segmentbetrachtung (Umsatz in Mio. €)



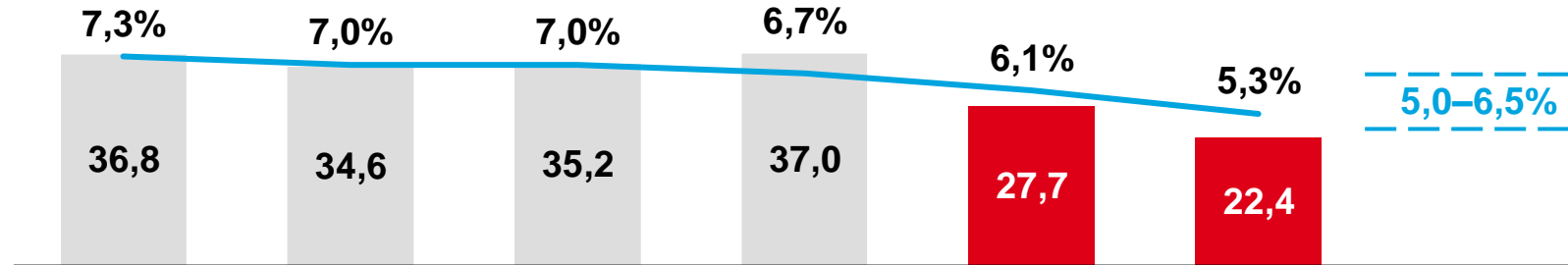
Regionale Betrachtung (Umsatz in Mio. €)



Europa und Landwirtschaft/Bau weiterhin auf zyklischem Tief – USA und Material Handling auf Wachstumskurs

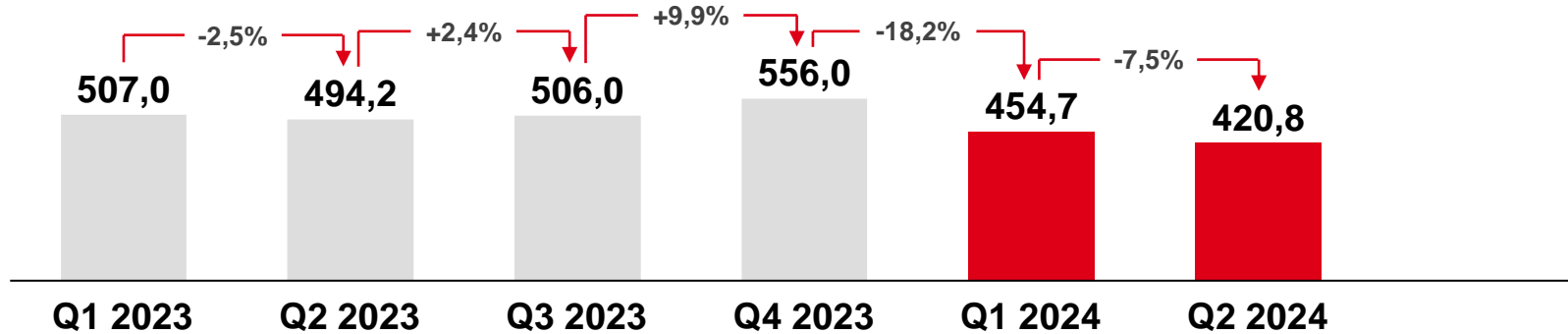
Die Profitabilität ist trotz zyklischem Umsatzrückgang robust

Ergebnis



— Bereinigte EBIT-Rendite
 ■ Bereinigtes EBIT (Mio. €)

Umsatz



■ Umsatz (Mio. €)

Prognose
GJ 2024

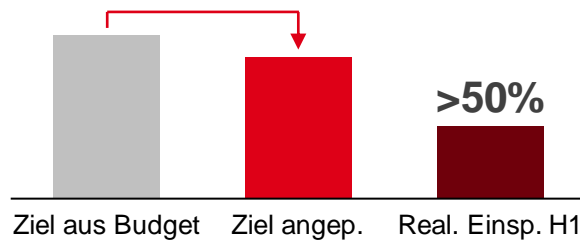
Performanceinitiativen und Ausbau des Servicegeschäfts stabilisieren Profitabilität

Strategisches Kostensenkungs- und -vermeidungsprogramm im Einkauf ist Kurs: 450 Maßnahmen in der Umsetzung



Einsparungen Direkte Ausgaben

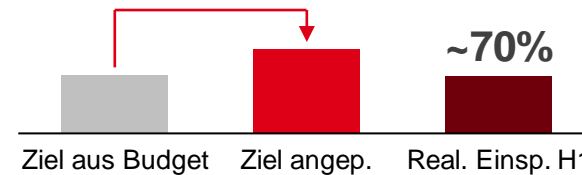
- **Realisierte Einsparungen** in H1 2024 in Höhe eines niedrigen zweistelligen Mio.-€-Betrags
- **Einsparziel** gegenüber ursprünglichem Budget aufgrund von **Mengenabhängigkeiten** nur leicht gesenkt



- **Kostenvermeidung:** Forderungen in Höhe von ~30 Mio. € in H1 2024 abgewehrt, damit Pushback-Quote von ~90%
- Beispiel für eine Motorenkernkomponente: **95% Reduzierung** der ursprünglich geltend gemachten Kosten durch Pushback und Einsparungen

Einsparungen Indirekte Ausgaben

- **Realisierte Einsparungen** in H1 2024 in Höhe eines höheren einstelligen Mio.-€-Betrags
- **Einsparziel** durch **zusätzlich identifizierte Maßnahmen** gegenüber dem ursprünglichen Budget leicht erhöht – volumenbedingte Reduzierung des Einsparziels im Bereich direkter Materialien dadurch nahezu kompensiert



- Beispiel Verpackungsmaterialien: Angestrebte **Kostensenkung von 25%** auf Basis detaillierter Benchmarkanalyse

Neue Montagelinie in Köln schafft große Flexibilität bei Volumen und Motorvarianten



- Erfolgreicher Start des skalierbaren und flexiblen "Band 6" im April, um noch effizienter auf Nachfrageänderungen reagieren zu können
- Ausgestattet für die Produktion von **Diesel- und Wasserstoffmotoren** mit Hubraum von 4-8 Litern
- Start der **Serienproduktion des Wasserstoffmotors TCG 7.8 H2** im September 2024, Prototypen bereits gebaut und ausgeliefert
- Investitionen in Höhe von 15 Mio. €

Die jüngsten strategischen Meilensteine entlang der „Dual+“-Strategie stärken Wachstum und Resilienz



27. Juni 2024

**Akquisition von Blue Star
Power Systems**

(Closing Anfang August)



1. Juli 2024

**Strategische Kooperation mit
TAFE Motors**



Zum 1. August 2024

**Closing der Transaktion mit
Rolls-Royce Power Systems**





H1 2024 in Zahlen



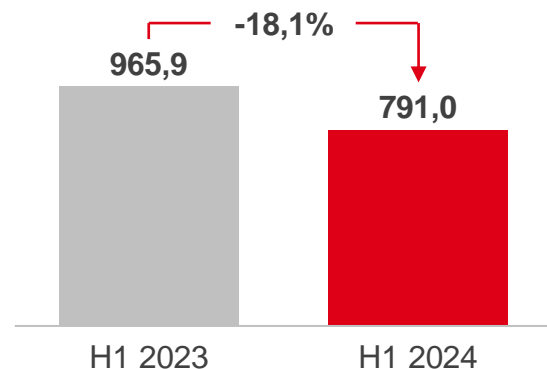
Timo Krutoff

Geschäftszahlen H1 2024¹



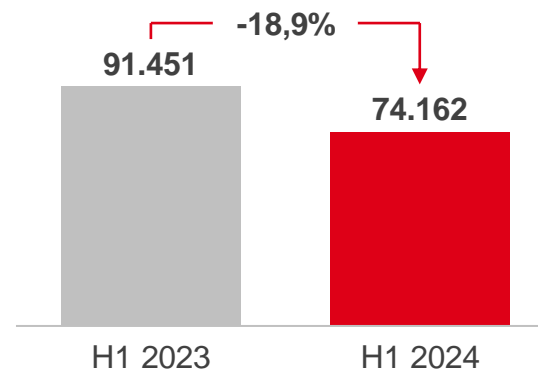
Auftragseingang

in Mio. €



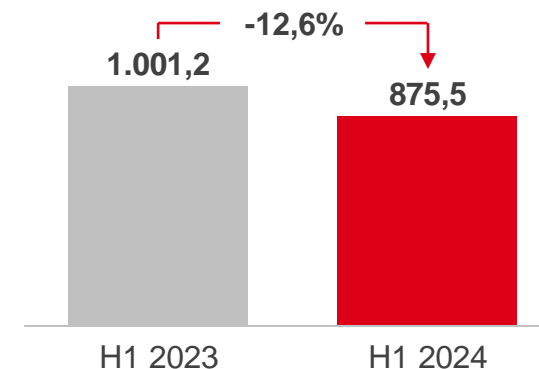
Absatz

in Stück



Umsatz

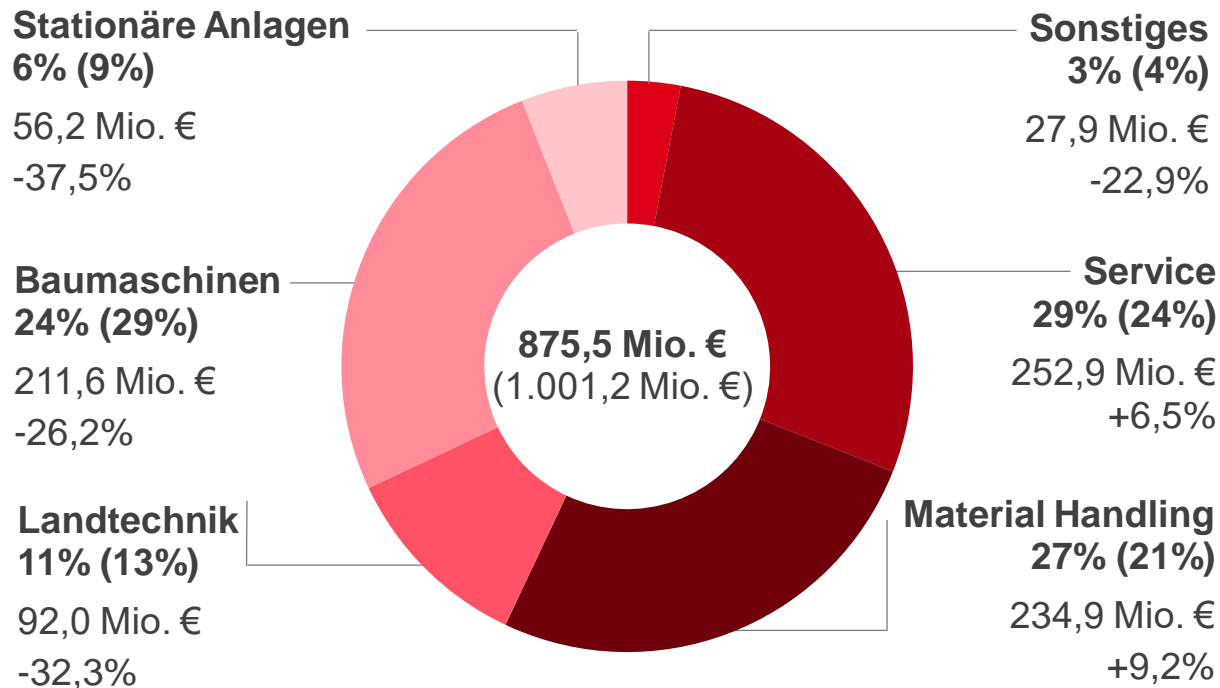
in Mio. €



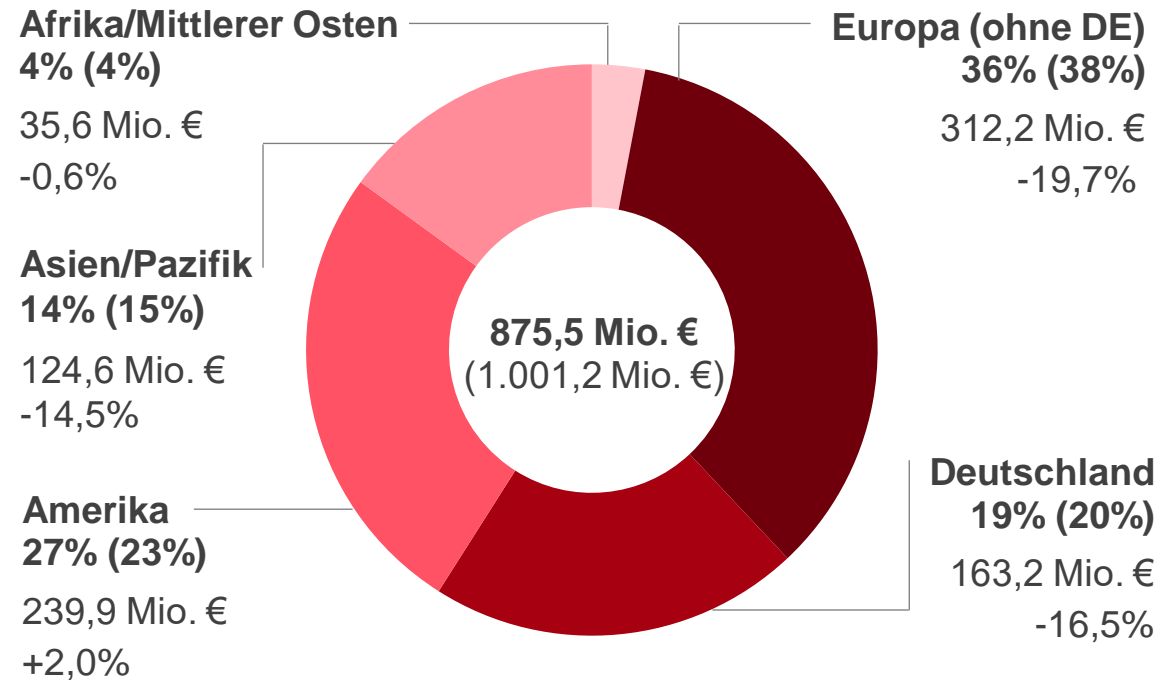
- Book-to-bill-Ratio bei 0,90 (H1 2023: 0,96) und Auftragsbestand bei 365,9 Mio. € (31. Dezember 2023: 450,4 Mio. €)
- Absatzrückgang durch steigende Umsätze im Servicegeschäft und Pricing-Initiative teilweise kompensiert, dadurch geringer ausgeprägter Umsatzrückgang

Umsatzentwicklung im Detail¹

Umsatz/Umsatzanteil nach Anwendungsbereichen H1 2024 (H1 2023)



Umsatz/Umsatzanteil nach Regionen H1 2024 (H1 2023)

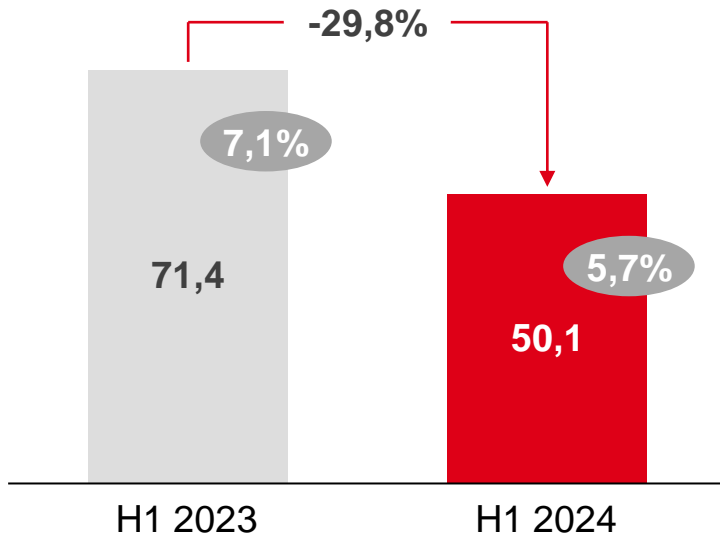


Service mit größtem Umsatzbeitrag, gefolgt von wachsendem Segment Material Handling

Profitabilität bleibt im Rahmen der Prognose

EBIT vor Sondereffekten¹ (in Mio. €)

% Bereinigte EBIT-Rendite



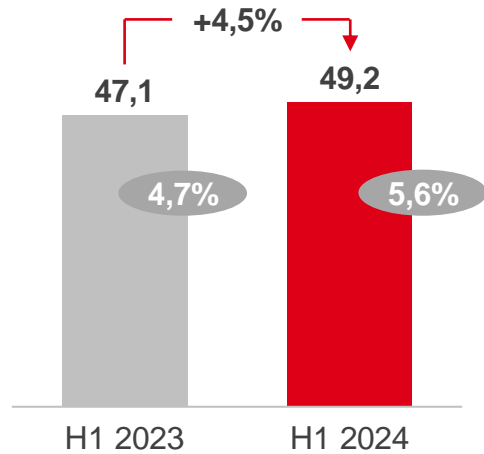
- EBIT-Marge vor Sondereffekten¹ bei 5,7% in H1 2024, damit weiterhin deutlich in der Prognosespanne für das Geschäftsjahr 2024, unterstützt durch:
 - Ausbau des profitablen Servicegeschäfts
 - Erfolgreiche Kostensenkungsmaßnahmen
 - Marktorientierte Preispolitik
- Konzernergebnis¹ von 25,6 Mio. € (H1 2023: 53,8 Mio. €)
- Ergebnis je Aktie¹ von 0,20 € (H1 2023: 0,44 €)

DEUTZ beweist, auch im konjunkturellen Abschwung ein positives Ergebnis erwirtschaften zu können

F&E-Ausgaben, Investitionen und Working Capital¹

Netto-F&E-Ausgaben²

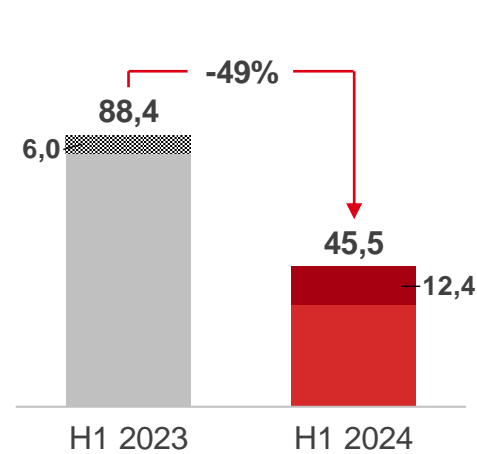
in Mio. €



● F&E-Quote

Investitionen^{2,4}

in Mio. €

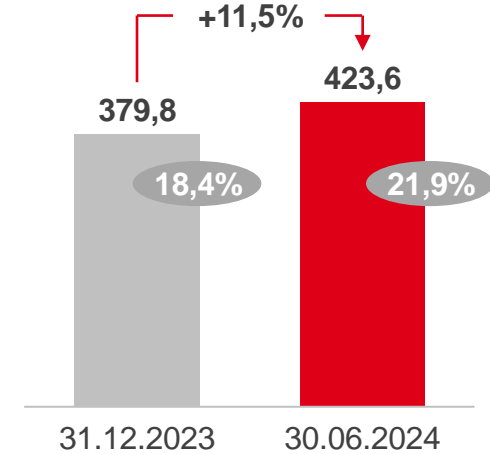


▨ davon Zugänge aus Leasingverträgen⁴

■ davon Zugänge aus Leasingverträgen⁴

Working capital

in Mio. €



● Working-Capital-Quote (Stichtag)⁵

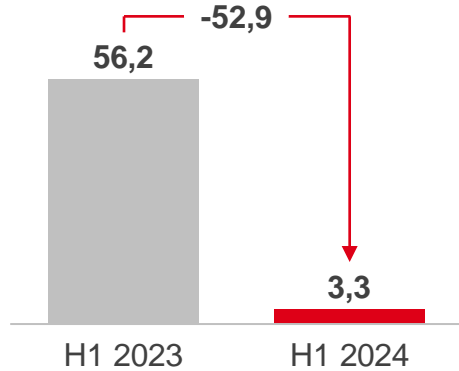
- DEUTZ setzt F&E-Investitionen in marktorientiertes Produktportfolio sowohl im Classic- als auch im Green-Segment fort
- Investitionen wieder auf Normalniveau, nachdem H1 2023 durch Erwerb von Lizenz- und IP-Rechten im Rahmen der Kooperation mit Daimler Truck geprägt war
- Anstieg des Working Capitals gegenüber Jahresende 2023 vor allem aufgrund gesteigener Lagerbestände

Cashflow-Entwicklung und Nettofinanzposition



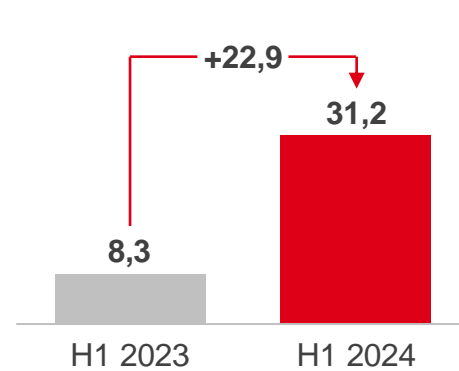
Operativer Cashflow¹

in Mio. €



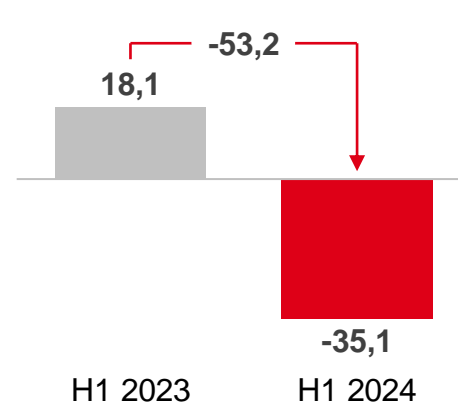
Free Cashflow^{2, 3}

in Mio. €



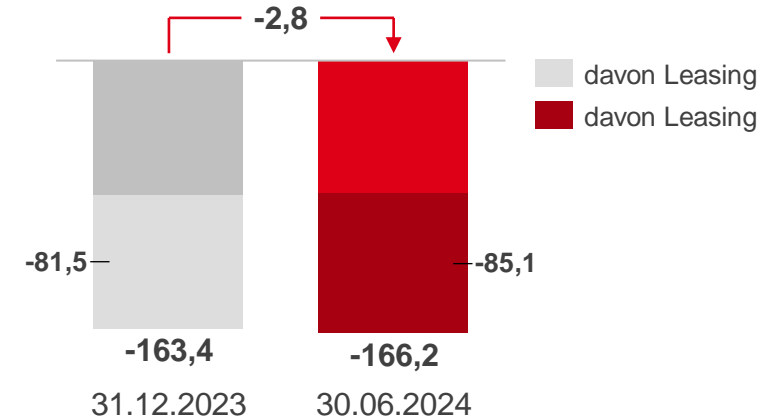
Free Cashflow vor M&A^{1, 3}

in Mio. €



Nettofinanzposition^{1, 4}

in Mio. €



- Operativer Cashflow in H1 2024 deutlich gesunken, vor allem aufgrund des niedrigeren Ergebnisses, der Entwicklung der sonstigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten sowie des Aufbaus von Vorräten
- FCF inkl. M&A spiegelt Zahlungseingang für Torqeedo-Verkauf, FCF aus fortgeführten Aktivitäten vor M&A bestimmt durch operativen Cashflow
- Nettoverschuldung leicht gestiegen, Eigenkapitalquote zum 30. Juni 2024 bei sehr soliden 49,8%

¹ Betrachtung fortgeführter Aktivitäten. ² Betrachtung des Gesamtkonzerns inklusive nicht fortgeführter Aktivitäten. ³ Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit abzgl. Zinsausgaben. ⁴ Zahlungsmittel und -äquivalente abzgl. kurz- und langfristiger zinstragender Finanzschulden.

Geschäftszahlen H1 2024

Classic und Green



Classic

Green¹

	H1 2023	H1 2024	H1 2023	H1 2024
Auftrags- eingang in Mio. €	964,2	788,0	1,7	3,0
Absatz¹ in Stück	91.424	73.806	27	356
Umsatz in Mio. €	997,0	873,0	4,2	2,5
F&E-Ausgaben in Mio. €	39,6	41,8	7,5	7,4
Bereinigtes Ergebnis in Mio. €	86,8	67,7	-15,6	-17,8

- Segment Classic bestimmt weiter die Entwicklung des Konzerns
- Auftragseingang des Green-Segments aufgrund dessen Start-up-Charakters weiterhin auf sehr niedrigem Niveau – ggü. Vorjahr jedoch deutlich gestiegen
- Bereinigtes EBIT des Green-Segments durch F&E-Aufwendungen bestimmt
- Seit Reporting für GJ 2023 ist Torqeedo nicht mehr Teil des Green-Segments und in den Konzernzahlen für die Zeit bis zum Abschluss des Verkaufs am 3. April 2024 als nicht fortgeführte Aktivität ausgewiesen

Neue Mittel für Wachstum: Kapitalerhöhung zu Beginn des 3. Quartals erfolgreich durchgeführt



- **10% Kapitalerhöhung** gegen Bareinlagen aus genehmigtem Kapital unter Ausschluss des Bezugsrechts Anfang Juli¹ im Wege des **beschleunigten Platzierungsverfahrens** (Accelerated Bookbuilding) durchgeführt
- Ca. 12,6 Mio. neue Aktien zu je **5,71 €** platziert
 - Bruttoemissionserlös aus Platzierung von 72 Mio. € in schwierigem Marktumfeld
- **Kaufpreise** für die Akquisition von Blue Star Power Systems und die Transaktion mit Rolls-Royce Power Systems wurden **mit jeweiligem Closing gezahlt**
- DEUTZ behält **finanziellen Spielraum** und Flexibilität, um weiter zu wachsen und Buy-and-Build-Ansatz insbesondere im Servicegeschäft fortzusetzen – bei gleichzeitig **sehr solider Finanzlage**



Starke Nachfrage der Investoren unterstreicht Vertrauen in den weiteren Erfolg der „Dual+“-Strategie



Strategische Meilensteine für künftiges Wachstum & Ausblick

Dr. Sebastian C. Schulte

DEUTZ wird zum Lösungsanbieter: Einstieg in die dezentrale Energieversorgung durch Akquisition von Blue Star Power Systems



- **Blue Star Power Systems** gehört zu den Top 10 der GenSet-Hersteller in Nordamerika
- Produktion und Vertrieb von **diesel- und gasbetriebenen GenSets** von 20 bis 2.000 kWe
- 110 Mitarbeiter; Umsatz 2024e: >120 Mio. USD

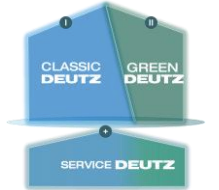


Die Transaktion

- Kaufvertrag am 27. Juni unterzeichnet, **Closing Anfang August erfolgt**
- Bewertung innerhalb der **industrieeüblichen Parameter**
- **Gründer Doug Fahrforth** führt Unternehmen bis 2026 als CEO weiter
- Erwarteter **Umsatzbeitrag 2024** nach Konsolidierung ab August in Höhe von **~50 Mio. €** mit Profitabilität über aktueller Konzernmarge von DEUTZ

Mit den Aktivitäten in dezentraler Energieversorgung stellt sich DEUTZ auf eine breitere und resilientere Basis

Blue Star Power Systems ist das neue Herzstück unseres Bereichs „Energy“, den wir mit einem Buy-and-Build-Ansatz aufbauen



Warum „Energy“ für DEUTZ

- Erschließung des attraktiven und weniger zyklischen Energiemarkts sowie Aufbau einer Geschäftseinheit „Energy“ auf Basis des bestehenden Geschäfts mit GenSets (z.B. MagiDEUTZ)
- Klares „Right to Win“ für DEUTZ, da wir Technologie und Service beherrschen
- Zugang zu Markt und Kunden sowie neuen, komplementären Geschäftsmodellen durch den Erwerb von Blue Star Power Systems

Stärkung aller Bereiche von „Dual+“

- **CLASSIC:** Zusätzliche Stärkung der DEUTZ-Marke durch Nutzung bestehender Kompetenzen sowie Ausweitung des DEUTZ-Energy-Geschäfts im nächsten Schritt
- **GREEN:** Absatzpotenzial von GenSets mit Wasserstoffmotoren (Pilotprojekt in China); Entwicklung von Hybridsystemen z.B. in Kombination mit Photovoltaik
- **SERVICE:** Übernahme des Service für GenSets und Einbindung in das bestehende Netzwerk

Durch den Erwerb von Blue Star Power Systems gewinnt DEUTZ an Größe und Relevanz im Bereich „Energy“



Die Vorteile für DEUTZ



✓ Profitabilität

Bringt Zusatzgeschäft, das profitabler ist und stärker wächst – auch für DEUTZ-Motoren

✓ Portfolio

Erweiterung des Geschäfts hin zum Lösungsanbieter sowie Möglichkeit das Wasserstoffgeschäft schneller zu skalieren und weitere hybride Lösungen zu entwickeln

✓ Resilienz

Schafft Zugang zu einem Markt, der weniger zyklisch ist (GenSets/Energie) und stärkt regionale Aufstellung

Strategische Kooperation mit TAFE Motors schafft Zugang zu stark wachsenden Märkten mit langfristiger Perspektive



- **Langfristige** Kooperation mit TAFE Motors für Produktion von DEUTZ-Motoren in **Lizenz** – Start in **2027**
- Ziel: Herstellung von bis zu **30.000 DEUTZ-Motoren** pro Jahr (Hochlauf bis 2030) mit Hubraum von 2,2 Litern (50-75 PS) bzw. 2,9 Litern (75-100 PS, Vertrieb in Indien und benachbarten Märkten (u.a. Asien-Pazifik)
- Motoren werden in **moderner Produktionsstätte von TAFE Motors in Alwar** in Indien produziert
- Kooperation erweitert die Lieferantenbasis, um eine **effizientere und resilientere Produktion der deutschen Produktionsstandorte** zu ermöglichen
- Beide Seiten loten Möglichkeiten aus, die Zusammenarbeit auf **klimafreundliche Lösungen** auszuweiten



DEUTZ baut sein Geschäft in Indien aus und erschließt damit einen der am schnellsten wachsenden Märkte



CULTIVATING
THE WORLD



TAFE Motors ist eine Tochtergesellschaft von TAFE, dem drittgrößten Hersteller von Traktoren weltweit, gegründet 1960 in Chennai



Die Vorteile für DEUTZ

✓ Profitabilität

Bringt Zusatzgeschäft in Wachstumsmärkten mit neuen Kunden und DEUTZ erhält Lizenzgebühren

✓ Portfolio

Ermöglicht weitere Vermarktung bewährter Technologien

✓ Resilienz

Schafft Zugang zu neuen Zulieferern und verbreitert regionale Aufstellung



Defense ist eine Wachstumschance für DEUTZ



Unser Ansatz

- Nutzen von Wachstumschancen im Verteidigungsbereich, die durch veränderte geopolitische Rahmenbedingungen entstehen
- Einbringen der starken Motorenexpertise und Marke – DEUTZ ist in kleinem Umfang bereits in diesem Markt tätig
- Aufbau von Partnerschaften, wo nötig, um Größe und das notwendige Know-How schnell aufzubauen

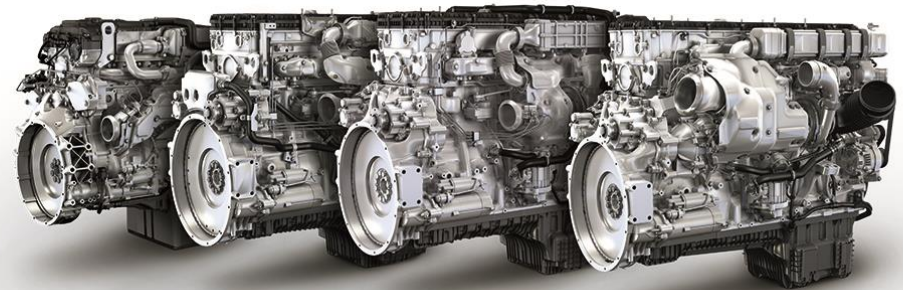
Die Vorteile für DEUTZ

- ✓ **Profitabilität** Steigert die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Dieselmotoren
- ✓ **Portfolio** Stärkt das Geschäft mit Dieselmotoren und bietet Wachstumschancen im Bereich Aftermarket und alternativer Antriebstechnologien
- ✓ **Resilienz** Reduziert Konjunkturabhängigkeit

Konsolidierung des Marktes: Closing der Vereinbarung mit Rolls-Royce Power Systems zum 1. August 2024 erfolgt



- **Transaktion** mit Rolls-Royce Power Systems (RRPS)
 - DEUTZ hat Portfolio mit **ca. 300 Mio. € Umsatz p.a.** für Motoren und Service übernommen, mit bereinigter EBIT-Marge **über aktueller DEUTZ-Konzernmarge**
 - Kaufpreis im höheren zweistelligen Mio.-€-Bereich; erwarteter **Umsatzbeitrag im Jahr 2024 von >100 Mio. €**
- **Rückblick:** Schritt ergänzt die 2023 geschlossene **Allianz mit Daimler Truck**
 - DEUTZ übernimmt ab sofort Vertriebs- und Serviceaktivitäten für Daimler-Truck-Motoren für **Off-Highway-Anwendungen**
 - Frühzeitiger Zugang zu diesen Motorenplattformen ist **starkes Signal an den Markt** und ermöglicht, neue **attraktive Kundengruppen schneller** zu erschließen



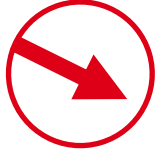
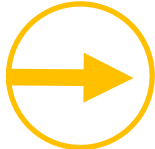
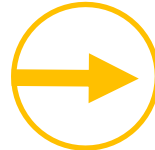
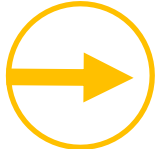
RRPS-Transaktion ist ein weiterer Beleg dafür, dass DEUTZ aktiv an der Marktkonsolidierung teilnimmt

Partnerschaft mit Daimler Truck erschließt neue Märkte und Kunden



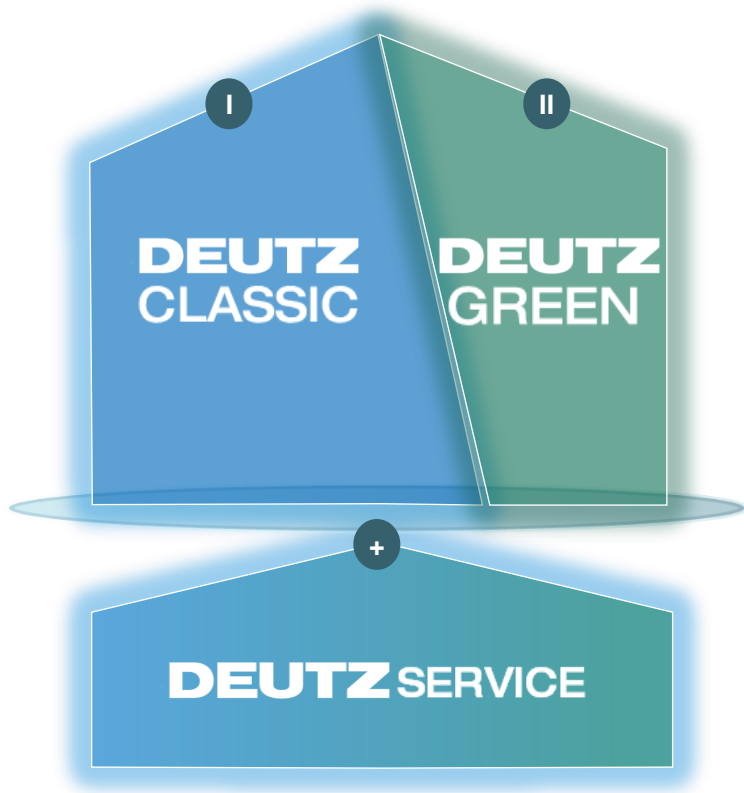
Unsere Prognose für 2024



	2023	2024e
Absatz	186.718 Motoren	 Max. 160.000 Motoren <i>(vorher: 160.000 bis 180.000)</i>
Umsatz	2,1 Mrd. €	 1,9 bis 2,1 Mrd. €
Bereinigte EBIT-Rendite¹	5,7%	 5,0 bis 6,5%
Free Cashflow²	55,9 Mio. €	 Mittlerer zweistelliger Mio.-€-Betrag

- Prognose für Umsatz, bereinigtes EBIT und FCF bestätigt; Absatz jetzt bestenfalls am unteren Ende der bisherigen Spanne erwartet
- Closing der Vereinbarung mit RRPS und Closing der Akquisition von Blue Star Power Systems wirken sich ab Q3 positiv auf Umsatz und Ergebnis aus
- Wachsendes Servicegeschäft, Pricing und Kostensenkungen stärken Widerstandsfähigkeit bei geringerem Absatz
- Deutliche Erholung des FCF zum Jahresende erwartet, vor allem durch geringeres Working Capital

Die Mittelfristziele auf Basis der „Dual+“-Strategie



Ausblick 2025

Umsatz



>2,5 Mrd. €

Umsatzanteil
Service



~600 Mio. €

Bereinigte
EBIT-Rendite¹



6,0 bis 7,0%

DEUTZ bestätigt seine Mittelfristziele für 2025



160
YEARS



DEUTZ CAPITAL MARKETS DAY 2024

SAVE THE DATE

8. Oktober 2024

DEUTZ AG
Hauptsitz Köln

160
YEARS



**Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!
—
Fragen?**

Finanzkalender & Kontakt



160
YEARS



Finanzkalender

Capital Markets Day	8. Oktober 2024
Quartalsmitteilung 9M 2024	7. November 2024
Geschäftsbericht 2024	20. März 2025

Kontakt

Investor Relations
+49 (0) 221 822-3600
ir@deutz.com

Folgen Sie uns auf



GESCHÄFTSBERICHT 2023 ONLINE

Mit Kennzahlentool und interaktiven Angeboten unter geschaeftsbericht.deutz.com/2023



DEUTZ 2023 – DAS MAGAZIN

Gedruckt und als PDF unter <https://www.deutz.com/magazin2023>





160
YEARS